



5

استراتيجيات

النظر للمألوف بطريقة غير مألوفة

الطريقة الأولى:

وجهات النظر الأخرى

أعد كتابة المشكلة أو نقطة التركيز
من وجهات نظر متنوعة
فعندما نعيد تعريف الأشياء
والطريقة التي نطرح بها المشكلة
تتغير الأفكار والحلول لتوسيع
نظرتك لمشكلة ما يمكنك
اتباع نفس الطريقة التي
كان دافنشي يتبعها:



osamabadandy





01.

اكتب المشكلة التي تواجهك
من وجهة نظرك الخاصة.



.02

اكتب المشكلة من وجهة نظر
طرفين آخرين لهما علاقة بالمشكلة.

osamabadandy





03.

قم بتجميع وجهات النظر وامزجها
بوجهة نظر جديدة تشتمل (ولو جزئيا)
على وجهات النظر الثلاث السابقة.



أما إذا كنت بصدد
إطلاق مشروعك الخاص
وأردت معرفة آراء غيرك فقم
بما يلي:

01.

اكتب مشروعك من وجهة نظرك الخاصة.





.02

اكتب الفكرة من وجهة نظر موظفيك.

osamabadandy





.03

اكتب رأيك من وجهة نظر المنافسين.

osamabadandy





04.

اجمع وجهات النظر المتنوعة بوحدة
تجمع كل ما سبق.

osamabadandy





**توسّع آراء الآخرين نظرتك
وترفع مستوى وعيك للمشكلة
وتعينك على إيجاد حلولٍ
متنوعة تراعي أصحاب العلاقة
فتخلق حلًّا شمولية.**

الطريقة الثانية:

إعادة صياغة المشكلة

إن تغيير صياغة المشكلة يساهم بإيجاد حلول متعددة للمشكلة أو المسألة أو نقطة التركيز التي تكون بصدد المعالجة.

الأمر الآخر من المهم كتابة المشكلة أو نقطة التركيز بطريقة إيجابية . لأن ما يتبع سيعتمد بشكل كبير على المدخل الأول، ألا وهو طريقة طرح المسألة التي تنوي معالجتها.



تمرين

المشكلة 01

كيف يمكن تقليل الازدحام
في منطقة معينة؟

اكتب ثلاث حلول ممكنة

..... 01

..... 02

..... 03



المشكلة 02

كيف يمكن تقليل عدد السيارات
في منطقة معينة؟

- 01
- 02
- 03

المشكلة 03

كيف يمكن أن نضمن تدفقًا طبيعيًا
للسيارات في منطقة معينة؟

01

.....

02

.....

03

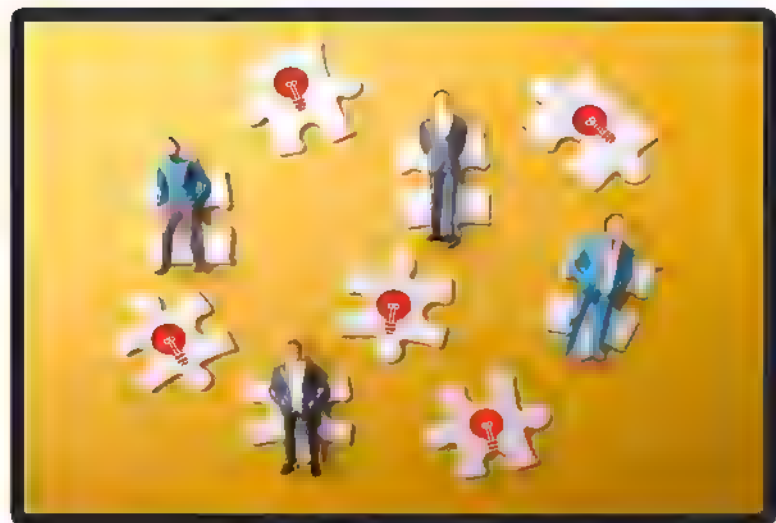
.....

لو قمنا بمحاولة حل هذه الأسئلة
فإننا لا بد أن نحصل على إجابات
مختلفة، على الرغم من أن المعنى
المقصود واحد، وهذا يدلُّ على أن
الطريقة التي نعيد بها صياغة المشكلة
تؤثر بشكل كبير في المنتجات أو الأفكار
أو الحلول المقترحة.

الطريقة الثالثة:

لعب أدوار مختلفة

مثلاً أن الطريقة التي نصوص بها المشكلة أو نقطة التركيز تغير من المخرجات التي نحصل عليها، فإن القبعة التي نرتديها تؤثر أيضاً بشكل كبير في طبيعة الحلول التي سنحصل عليها.



في هذه الطريقة انظر للمشكلة من
وجهة نظر شخص آخر له علاقة
بالمسألة، ارتدِ قبعة صاحب المشكلة،

على سبيل المثال:

افترض أن الحكومة ستقوم ببناء جسر
جديد، فلا بد من أن يكون هنالك أطراف
مستفيدة وأطراف أخرى متضررة.



osamabadandy



فأصحاب المحال التجارية في الشارع الذي
سيقام عليه الجسر طرف، والقاطنون في
نفس الشارع أيضًا طرف آخر 🏠 وكل من
يستخدم هذا الشارع من أصحاب السيارات
طرف أيضًا، وكل شخص سيتضرر من الزحام
في الشارع طرف، ولا ننسى أن الجهة
المسؤولة هي أيضًا طرف رئيس في هذه
المسألة. فمن أجل أن نغير نظرتنا
للمشكلة ينبغي أن نلعب أدوارًا مختلفة
لنرى المشكلة من زواياها المختلفة.

فكلُّ يرى المشكلة من زاوية رؤيته،
ولا يمكن أيضًا إغفال مصالح كل طرف
من هؤلاء، فالمصالح تلعب دورًا كبيرًا في
الطريقة التي يُنظر بها للمشكلة.



osamabadandy



تمرين

حدد ما هي الفوائد والأضرار من بناء الجسر
لكل طرف من هذه الأطراف حتى تستطيع
لعب دور كل واحد منهم

الطرف	الفائدة	الضرر
الجهة الرسمية (البلدية مثلاً)		
سكان المنطقة		
أصحاب المحال		
أصحاب السيارات		

إن هذا المثال يساعد في تغيير الزاوية التي
ترى بها، وتطلعك على وجهات نظر أخرى
تساعد في لعب أدوار مختلفة.



osamabadandy



الطريقة الرابعة:

غَيّر سياق المسألة

إن تغيير السياق الذي تؤطر به المسألة أو نقطة التركيز أو المشكلة أو نقطة التحسين الذي تريد يساهم في تغيير طريقة تعاملنا معها، فكثيرًا ما نَقْعُ في شرك السياق، وكثيرًا ما نُخدع بهذا في حياتنا اليومية.



هل تذكر؟

موقفًا اشتريت فيه قطعة ملابس؟
أو اقتنيت قطعة أثاث؟

فوجدت أن سعرها في مكان معين
بمبلغ محدد، في حين عندما غيرت
المكان وجدت أن فيه القطعة بنفس
المواصفات ونفس الشركة المصنعة،
ولكنها بسعر آخر مختلف أعلى أو أقل؟

ويحصل أحيانًا أن تدفع ثمن فنجان
من القهوة مبلغًا معينًا، في حين
أنك تذهب لمكان آخر، وتشرب نفس
الفنجان بنفس المواصفات،
ولكن بسعر أكبر وبأضعاف.



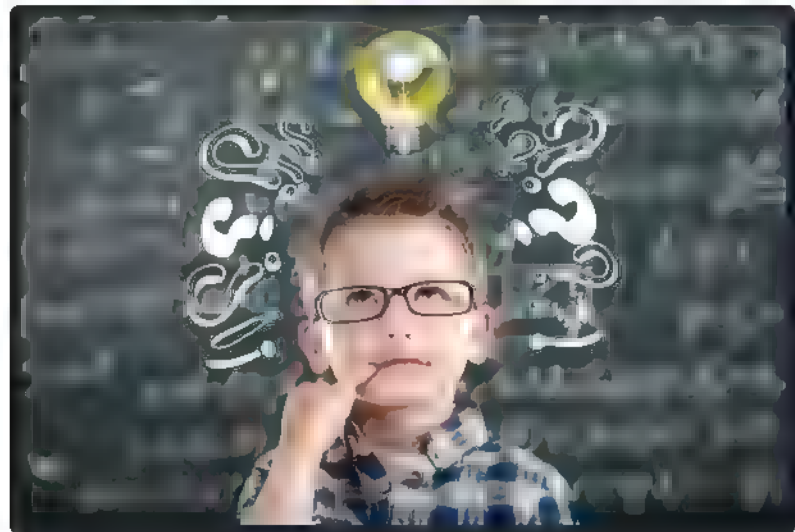
إن تغيير سياق الأشياء يغير من قيمتها
ونظرتنا إليها، وبالتالي يختلف سلوكنا
تمامًا، كذلك هي المشكلات أو
المسائل، إن تغيير السياق يجعلك
تنظر لها بطريقة مغايرة. تخيل مكانًا
مخيفًا بالنسبة إليك؛ سينتابك شعور
بالخوف.

أحيط هذا المكان بأشياء جميلة وزهور،
ستتغير نظرتك له بكل تأكيد.

الطريقة الخامسة:

فكر مثل الطفل

ما الذي يفكر طفلاً صغيراً
عن شخص بالغ؟
كثيراً ما نضجر أو يصيبنا الملل من أسئلة
الأطفال، السبب يكمن في أن أسئلتهم
قد تبدو ساذجة، فهم ينظرون للعالم
بغير الطريقة التي ينظر إليها البالغون.



osamabadandy



العالم بالنسبة لهم مثير ويحوي الكثير
من الأشياء التي تستحق أن نسأل عنها
ونعرفها ونكتشفها ونستكشفها.





في المقابل العالم بالنسبة للبالغين
يخلو من الإثارة، ممل ورتيب لدرجة
كبيرة جدًا تجعلنا نهمل التفاصيل
إن الفضول هو الفارق بين العالمين
رغم أنه نفس العالم.

سقوط شيء من الأعلى أمر لا يمر مرور
الكرام بالنسبة لطفل، تواصل مع الطفل
الذي في داخلك، استرجع كيف كان
الطفل الذي كان يفكر في عالمك،



تخيل نفسك وانظر للمشكلة أو نقطة التركيز من وجهة نظره، حاول أن ترى تفاصيل الأمور من وجهة نظر ذلك الطفل، حتمًا ستري ما كان عليه غشاوة سابقًا، وستكشف عن إبداعك رويدًا رويدًا.





أسامة بدندي

خبير الابتكار والتفكير الإبداعي

مقيم وخبير استراتيجي معتمد من معهد الابتكار العالمي

مدرب معتمد من معهد القيادة البريطاني

osamabadandy



متى ينبغي التواصل؟

01 الاستشارات

بناء إستراتيجيات معامل الابتكار .
تصميم الخدمات .

02 خدمات التيسير وقيادة الفعاليات

متحدث رئيسي Keynote Speaker
قيادة برامج الهاكاثونات .
تيسير جلسات التفكير الإبداعي وحل المشكلات .
قيادة معسكرات الابتكار الخارجية والداخلية .

03 خدمات التدريب

جميع الشهادات الاحترافية من معهد الابتكار العالمي GInI

04 خدمات التقييم لمعهد الابتكار العالمي

منظمة الابتكار المعتمدة .

معمل ابتكار معتمد .



osamabadand

